LA SÉCURITÉ DE VOTRE ENTREPRISE EN TÊTE

Vérifier l'équipement que vous vendez ou louez avant qu'il ne quitte votre propriété

par **RICHARD FROST** | Prévention des sinistres | www.federated.ca | Janvier 2014



RICHARD FROST

PAA, CRM

Coordonnateur en Prévention des sinistre - Comptes Nationaux

Le milieu agricole est un des milieux les plus dangereux au Canada, recensant plus de 50 % des accidents mortels attribuables aux renversements de tracteurs ou aux enchevêtrements des pièces des machines. Que vous procédiez à la vente ou la location d'équipement neuf ou usagé, voici ce que cela peut signifier pour vous.

Toute personne qui vend ou qui loue de l'équipement neuf ou usagé a l'obligation légale de s'assurer que cet équipement est sécuritaire. Si, au moment de la vente ou de la location de l'équipement, le matériel de sécurité est absent, vous vous exposez à une poursuite s'il s'ensuit des dommages et des blessures. Des clients qui avaient retiré le matériel de sécurité une fois la vente ou le contrat de location conclu et affirmé que le marchand ne les avait pas avisés adéquatement de l'importance de ce matériel ont réussi à gagner leur procès!

La meilleure façon d'éviter des blessures à vos clients est de vous assurer que tout le matériel de sécurité est en place au moment de la vente et de fournir les renseignements appropriés sur le matériel de sécurité. Mais qu'arrive-t-il en cas de poursuite?

LA DOCUMENTATION CONSTITUE VOTRE MEILLEUR MOYEN DE DÉFENSE!

Être en mesure d'apporter des preuves tangibles que vous vous êtes acquitté de vos responsabilités envers vos clients représente la meilleure façon de protéger vos employés et les résultats financiers de votre entreprise. Que pouvez-vous documenter?

Liste de vérification

Certains marchands ajoutent une brève liste de vérification au bordereau de livraison ou de cueillette étant donné que l'acheteur doit signer ce document. Une liste de vérification distincte peut également être très efficace. Lorsqu'elle contient les questions appropriées, elle peut être remplie rapidement et facilement. Voici les fonctions que la liste doit remplir :

- Indiquer que tous les dispositifs de protection et les avis de mise en garde sont en place.
- Indiquer tout matériel de sécurité ou avis de mise en garde manquant.
- Indiquer si le matériel a été modifié de quelque façon que ce soit.
- Indiquer si les autocollants de sécurité ou de mise en garde sont en place.
- Indiquer si le système de protection contre le renversement est en place.
- Confirmer que le manuel d'utilisation a été remis au client.
- Confirmer que le fonctionnement de l'équipement a été expliqué au client.

De plus, la liste doit :

- Être entièrement passée en revue avec le client. Cela vous permet de vous assurer que celui-ci a été renseigné sur les dispositifs de sécurité.
- Être signée par le client qui reconnaît avoir été informé de l'état de tous les dispositifs de sécurité et de protection.
- Être jointe à toute facture d'achat d'équipement neuf ou usagé et être conservée en dossier.

Pour consulter un modèle d'une liste de contrôle de sécurité du matériel et d'une garantie relative à la location, recherchez « contrôle de sécurité du matériel Federated » sur Google. Vous pouvez consulter sur notre site Web, au www.federated.ca/fr/loss-prevention/, notre bulletin nommé « Contrôle de sécurité du matériel », qui comprend une liste de vérification et un modèle de garantie relative à la location.

Photos

Un autre excellent moyen de documenter l'état du matériel avant la vente consiste à prendre



des photos de l'équipement dans le point de vente. Des photos numériques, même celles prises au moyen d'un téléphone cellulaire, peuvent très bien convenir. Il suffit de s'assurer que la date est indiquée sur la photo. Joignez la photo à la facture d'achat que vous conserverez en dossier.

Ateliers

Certains marchands d'équipement agricole organisent des événements au cours desquels ils informent les clients sur les différentes fonctions de l'équipement et sur la façon sécuritaire de l'utiliser. Ceci permet non seulement de protéger votre entreprise des poursuites et vos clients des blessures, mais il s'agit également d'une occasion idéale de renforcer les relations avec vos clients. Dans les deux cas, ceci vous permettra de garder votre clientèle pendant de nombreuses années.

EFFECTUER DES VENTES EN LIGNE AU MOYEN D'ANNONCES

En traitant du sujet de la vente d'équipement, nous manquerions à notre devoir si nous ne parlions pas de notre article Le côté obscur des petites annonces sur Internet que vous pouvez consulter sur notre site Web à www.federated.ca et qui traite des problèmes ainsi que des défis que pose le marketing en ligne. Assurez-vous de prendre les mesures nécessaires au moment d'effectuer une vente et soyez à l'affût des fraudes et des escroqueries qui pourraient nuire à votre entreprise.

